
Rapport de projet Koloka

2 Janvier 2024

Table des matières

Executive Summary	3
Délivrables prévus et résultats obtenus :	3
KPI.....	4
Evaluation de l'équipe	4
Feedback sur la gestion de projet et leadership de Léo	5
Heures projet.....	6
Le Projet	7
Explication du projet.....	7
Business Modèle.....	7
Rôle dans le projet.....	8
Workpackages planifiés :	9
Milestones :	9
Principales actions et livrables ce semestre :	10
Principales actions ce semestre (personnelles):	12
Prémotorola Léo	13
Les objectifs du projet pour le semestre	13
Ce que je veux apprendre	13
Les attentes du client et de l'équipe	13
Ce que je vais mettre en action	13
Point financier	14
Gestion des risques	14
Analyse des risques	14
Les apprentissages	16
Les principaux apprentissages :.....	16
Motorola Léo	18
Ce que j'ai réussi.....	18
Ce que j'ai appris	18
Ce qui pourrait être amélioré.....	18
Ce que je vais mettre en action pour la prochaine fois	18
Conclusion	19

Executive Summary

Le projet KOLOKA est une plateforme conçue pour simplifier la recherche de colocations et de colocataires en facilitant leur mise en relation. Sa valeur ajoutée réside dans un système de matching basé sur les centres d'intérêts et les compatibilités personnelles, transformant une démarche souvent complexe en une expérience intuitive et agréable.

Ce semestre a marqué une étape décisive dans le développement de Koloka. Après une pause de 6 mois en raison d'obligations en Finlande, l'équipe a relevé le défi de remettre le projet sur les rails. Les méthodes de travail ont été repensées pour gagner en efficacité, avec des sprints réduits à 3 semaines et une collaboration renforcée entre les équipes DTA et BTA. Ces ajustements, alliés à une forte implication de l'équipe, ont permis de transformer un défi ambitieux en une réussite tangible.

Les objectifs définis en début de semestre ont été atteints avec succès : accélérer les sprints, améliorer la collaboration interne, recueillir les retours de 20 utilisateurs pour enrichir la plateforme, et finaliser une version entièrement fonctionnelle, prête à être commercialisée. Malgré quelques défis, notamment liés aux contraintes organisationnelles, l'équipe a su faire preuve d'adaptabilité et de rigueur.

Koloka est désormais à un tournant stratégique, avec une plateforme aboutie et des bases solides pour le lancement. La prochaine phase sera centrée sur l'acquisition client, avec un focus sur l'augmentation du nombre d'inscriptions, l'optimisation du taux de conversion, et la réduction du coût d'acquisition client. Les apprentissages de ce semestre, combinés à l'engagement de l'équipe, laissent présager un avenir prometteur pour Koloka.

Pour voir le résultat, visitez : www.koloka.ch

Délivrables prévus et résultats obtenus :

Au début du semestre, quatre objectifs principaux ont été définis :

- Accélérer les sprints pour optimiser la progression du projet.
- Améliorer notre méthode de collaboration entre les équipes DTA et BTA.
- Recueillir les retours de minimum 20 utilisateurs ciblés, intégrer leurs suggestions et apporter des améliorations pertinentes à la plateforme dans la mesure du possible.
- Finaliser le développement de la plateforme afin qu'elle soit entièrement fonctionnelle et prête à être commercialisée avant la fin du semestre.

Tous ces objectifs ont été atteints avec succès. Les détails concernant leur mise en œuvre et les étapes suivies seront approfondis dans les sections suivantes du rapport.

KPI

Pour ce semestre, l'objectif principal en termes de KPI était de respecter les délais des sprints. Plus précisément, il s'agissait de :

- **Limiter la durée de chaque sprint à un maximum de 3 semaines**, conformément au calendrier initial, afin d'assurer une progression régulière sans retards cumulés.

Sur les cinq sprints prévus, quatre ont été achevés dans les délais impartis, ce qui correspond à un taux de respect des délais de **80 %**. Toutefois, un sprint a dépassé la durée prévue de 4 jours. Ce retard est attribuable à des contraintes organisationnelles liées à nos Voyages Apprenants respectifs, qui ont perturbé la planification initiale.

Malgré ce léger dépassement, l'équipe a su maintenir un rythme global satisfaisant, permettant d'atteindre les objectifs fixés pour le semestre.

Pour le semestre prochain, étant donné que la plateforme sera lancée, nous allons nous concentrer sur 3 KPI :

- Nombre total d'inscriptions
- Le taux de croissance du nombre d'inscrit
- Taux de conversion visiteur → inscrit
- Coût d'acquisition client (CAC)

Le semestre prochain sera donc focus sur l'acquisition client.

Evaluation de l'équipe

Joakim :

Joakim a été un pilier essentiel du projet grâce à sa présence constante, son écoute attentive et son engagement exemplaire. Il a démontré une grande capacité de compréhension et une réelle proactivité, n'hésitant pas à prendre des initiatives et à proposer des améliorations significatives sans qu'on le lui demande. Son travail va souvent au-delà des attentes, apportant des bénéfices considérables au projet. Il a également mis énormément d'heures, preuve de son implication profonde et de son attachement à la réussite de l'équipe. Sa manière de travailler, toujours orientée vers l'avancement du projet, et son professionnalisme font de lui une personne avec qui je souhaite absolument continuer à collaborer à l'avenir.

Zotrim :

Zotrim a montré une belle envie de travailler et a contribué efficacement au projet. Ses interventions étaient toujours constructives et marquées par une réelle volonté d'aller dans le bon sens. Même s'il était moins visible, il a su répondre aux attentes quand cela était nécessaire, et son travail a toujours été de qualité. Sa capacité à se mobiliser quand il est impliqué reste un

atout précieux pour l'équipe, et j'apprécie son sérieux dans les moments où il était pleinement actif.

Térence :

Térence a fourni un travail remarquable tout au long du semestre, bien qu'il ait été un peu moins disponible vers la fin. Pendant la majeure partie de notre collaboration, il s'est montré attentif et impliqué, ce qui a rendu nos sessions de travail, notamment celles de développement et de production, particulièrement productives. Il a su intégrer les améliorations nécessaires et se montrer réceptif aux feedbacks, ce qui reflète son écoute et son envie de progresser. Malgré les légères difficultés de disponibilité sur la fin, son sérieux et son engagement au début et au milieu du semestre ont contribué de manière significative à l'avancement du projet.

Feedback sur la gestion de projet et leadership de Léo

Joaikim :

« Léo a fait preuve d'un excellent leadership tout au long du projet. Il a su définir une vision claire pour Koloka et a été très accessible pour répondre aux questions et fournir des retours constructifs.

Il a une capacité à écouter les membres de l'équipe et à intégrer leurs suggestions, ce qui a favorisé un environnement de travail collaboratif.

En plus de cela, sa gestion des priorités et des sprints a permis de maintenir le projet sur la bonne voie, même face à des défis imprévus. Au final, son approche a grandement contribué à la réussite du projet. »

Zotrim :

« Le projet est très bien géré, notamment grâce à l'application efficace des principes Scrum. Léo a su établir une bonne dynamique d'équipe et gérer les différentes phases avec clarté et finesse, ce qui a contribué au bon avancement du projet. »

Térence :

« Léo a été un chef de projet exemplaire, toujours à l'écoute des membres de l'équipe. L'ambiance de travail qu'il a su instaurer a été extrêmement positive, sans jamais donner l'impression d'avoir un patron autoritaire, mais plutôt un chef de projet compréhensif et accessible. Cette approche a non seulement favorisé une collaboration harmonieuse, mais a également grandement contribué à l'avancée du projet. Sa capacité à intégrer les idées et à soutenir l'équipe dans les moments clés a été un véritable atout pour Koloka. »

Heures projet

Cela inclut les heures comptées jusqu'à la fin de ce semestre en fin janvier.

Léo : 105h00

Joakim : 142h00

Zotrim : 64h00

Térence : 68h00

Total : 379h00

Le Projet

Explication du projet

Koloka est une plateforme dédiée à la recherche de colocations, conçue pour simplifier et améliorer l'expérience des utilisateurs. Contrairement aux solutions existantes, Koloka met en avant un système de matching basé sur les centres d'intérêt communs, les passions et les traits de personnalité, afin d'assurer une meilleure compatibilité entre colocataires.

L'objectif principal de Koloka est de répondre à deux besoins fondamentaux : trouver facilement un logement adapté et favoriser une ambiance harmonieuse au sein des colocations. En permettant aux utilisateurs de visualiser des pourcentages de compatibilité, Koloka transforme la recherche de colocation en une expérience personnalisée et engageante.

À terme, la plateforme aspire à devenir un outil complet pour la gestion de la colocation, intégrant la gestion des paiements, des documents partagés, et même un système de recommandations pour faciliter les changements de colocations. Koloka veut se positionner ainsi comme un acteur clé dans le domaine de la cohabitation, valorisant la convivialité, la sécurité et l'entraide.

Business Modèle

Dans les premiers stades de développement de Koloka, il est crucial de se concentrer sur l'acquisition d'une masse critique d'utilisateurs. Une plateforme de mise en relation telle que Koloka ne peut fonctionner pleinement que si elle dispose d'un nombre suffisant d'annonces et d'utilisateurs actifs. Cette masse critique permettra de garantir une expérience utilisateur de qualité et d'instaurer la confiance dans le service.

Cependant, avant d'atteindre ce seuil, il peut s'avérer difficile de faire payer les utilisateurs pour des services tels que le matching ou des fonctionnalités premium. Nous avons donc choisi une stratégie évolutive et progressive pour le business model de Koloka.

Étape 1 : Modèle initial (lancement de la plateforme)

Au lancement, Koloka proposera des services principalement gratuits pour attirer les utilisateurs. Cependant, certaines options payantes seront intégrées pour générer un revenu minimal tout en testant l'appétence des utilisateurs pour les fonctionnalités avancées :

1. **Mise en avant des annonces :**

Les utilisateurs pourront payer pour augmenter la visibilité de leur annonce dans les résultats de recherche.

2. **Notifications prioritaires :**

Envoi de notifications en temps réel lorsqu'une annonce correspondant aux critères d'un utilisateur est publiée, notamment dans une zone géographique précise.

3. **Partenariats publicitaires :**

Collaboration avec des entreprises pertinentes comme AXA, Swiss Life ou des marques proposant des services utiles aux colocataires (assurances habitation, solutions de déménagement, etc.).

Étape 2 : Évolution avec une masse critique d'utilisateurs

Lorsque Koloka aura atteint une base solide d'utilisateurs actifs et que la plateforme sera reconnue, des modèles de monétisation supplémentaires pourront être implémentés :

1. Commission sur les transactions :

Mise en place d'un système de paiement intégré pour les loyers ou autres dépenses communes, avec une petite commission sur chaque transaction.

2. Services de gestion pour colocataires :

Développement et vente d'outils spécifiques pour simplifier la vie en colocation, tels que :

- Gestion des tâches ménagères.
- Suivi des dépenses et division automatique des frais.
- Suivi des paiements de loyer ou des factures.

3. Services premium pour utilisateurs :

- Accès à des statistiques avancées sur les annonces (vues, favoris).
- Matching illimité avec des fonctionnalités personnalisées.
- Assistance prioritaire ou personnalisée pour les annonces.

Notre stratégie repose sur un principe clé : offrir de la valeur dès le départ sans freiner l'adoption par des barrières financières. Cela permettra à Koloka de devenir une plateforme incontournable pour les colocataires et les propriétaires à la recherche de profils compatibles. Une fois la confiance établie et la notoriété accrue, la monétisation pourra être intensifiée via des services à forte valeur ajoutée.

Rôle dans le projet

Léo : Chef de projet

Joakim : Mon rôle dans le projet a été celui de développeur. J'ai été responsable de la mise en œuvre des fonctionnalités de l'application, j'ai participé à la gestion des sprints et la coordination avec le Product Owner et les autres membres de l'équipe.

Zotrim : Je suis développeur et Scrum Master. Mon rôle consiste à coordonner les différentes étapes du projet, animer les réunions Scrum et assurer la cohésion de l'équipe tout en contribuant activement au développement du produit.

Terence : Mon rôle dans le projet est celui de développeur. Mon rôle était de développer des fonctionnalités et les requêtes API au serveur.

Workpackages planifiés :

1. WP1 : Planification et mise en place des bases

- Fixer les objectifs pour le semestre.
- Réduire la durée des sprints à 3 semaines pour améliorer l'efficacité et la gestion des tâches.
- Allouer les rôles et responsabilités au sein de l'équipe.

2. WP2 : Développement et amélioration de la plateforme

- Implémenter de nouvelles fonctionnalités pour répondre aux besoins identifiés.
- Corriger les bugs majeurs et mineurs remontés lors des phases de tests.
- Optimiser les performances de la plateforme, notamment sur le temps de chargement et l'accessibilité.
- Intégrer des animations et des améliorations visuelles (par exemple, avec GSAP).

3. WP3 : Tests utilisateurs et validation

- Organiser des sessions de tests en trois phases : utilisateurs proches, utilisateurs moins familiers et validation finale auprès de cibles élargies.
- Analyser les retours pour prioriser les améliorations nécessaires.
- Garantir que la plateforme soit intuitive, ergonomique et esthétiquement aboutie.

4. WP4 : Finalisation et préparation à la commercialisation

- Mettre en place un environnement de production stable avec des pipelines CI/CD.
- Collaborer avec un graphiste pour un design final professionnel.
- Effectuer les derniers tests fonctionnels, de sécurité et de performance.
- Préparer le matériel marketing (landing page, visuels, messages clés).

5. WP5 : Phase d'acquisition client

- Élaborer une stratégie d'acquisition client via des canaux digitaux et des partenariats.
- Identifier les premiers utilisateurs clés et définir des outils pour les convertir en clients.
- Assurer un suivi post-lancement pour ajuster les actions en fonction des retours.

Milestones :

1. M1 : Début du semestre planification des sprints (Fin Septembre)

- Définition des objectifs du semestre.
- Mise en place des outils de gestion de projet et répartition des rôles dans l'équipe.

2. M2 : Première phase de tests utilisateurs (Mi-Novembre)

- Retour des 15 premiers utilisateurs proches.
- Corrections des bugs majeurs identifiés et implémentation des premières améliorations.

3. M3 : Tests intermédiaires avec des utilisateurs cibles (Mi-Décembre)

- Retours de 20 utilisateurs moins proches intégrés.
- Plateforme fonctionnelle à 80 % avec des optimisations en cours.

4. M4 : Finalisation de la plateforme (Début Janvier)

- Tests finaux validés.

-
- Version 100 % prête pour la mise sur le marché avec un environnement de production stable.

5. M5 : Lancement et phase d'acquisition (Mi-Janvier)

- Début des campagnes marketing et lancement de la stratégie d'acquisition client.
- Recrutement d'un membre supplémentaire pour renforcer l'équipe dans cette phase critique.

Principales actions et livrables ce semestre :

1. Accélérer les sprints pour optimiser la progression du projet :

Au semestre précédent, les sprints duraient 4 semaines en raison de la disponibilité limitée des développeurs, qui travaillaient sur plusieurs projets en parallèle. De plus, un manque d'auto-évaluation sur les capacités et un cadre de gestion trop souple entraînaient des dépassements fréquents.

Changements apportés :

- Réduction de la durée des sprints à 3 semaines pour des tâches mieux segmentées.
- Meilleure estimation des temps nécessaires grâce à l'expérience acquise par les développeurs.
- Renforcement du suivi et du contrôle par le chef de projet pour assurer le respect des délais.

Résultats obtenus :

Ces ajustements ont permis d'améliorer l'efficacité de l'équipe, de renforcer la perception d'avancement et d'éviter les retards, ce qui a eu un impact positif sur la motivation et l'organisation globale.

2. Améliorer la collaboration entre les équipes DTA et BTA :

L'année dernière, ma participation était limitée en raison de mes obligations en Finlande, ce qui avait entraîné un manque de coordination entre les équipes DTA et BTA.

Actions menées :

- Organisation de réunions régulières pour discuter des avancées, résoudre les problèmes et planifier les prochaines étapes.
- Implication active dans la gestion des retours utilisateurs et dans les réflexions stratégiques.

-
- Travail intensif sur 6 jours consécutifs (de 8h à 20h) pour intégrer les retours utilisateurs, corriger les bugs et apporter des améliorations.

Résultats obtenus :

Cette méthode de travail en collaboration étroite a été très bien accueillie par l'équipe. Elle a permis de booster significativement l'avancement du projet tout en garantissant une visibilité immédiate des améliorations apportées.

3. Recueillir les retours d'au moins 20 utilisateurs ciblés :

L'objectif fixé était d'obtenir des retours pertinents sur la plateforme afin d'y apporter des améliorations adaptées aux besoins des utilisateurs.

Approche adoptée :

Phase 1 : 15 utilisateurs proches ont testé la plateforme, identifiant les bugs majeurs et proposant les premières améliorations. Cette étape a nécessité 1,5 semaine pour corriger les problèmes identifiés.

Phase 2 : Extension des tests à 20 utilisateurs moins proches, mais familiers avec la colocation. Une semaine supplémentaire a été consacrée à résoudre les bugs signalés.

Phase 3 : Tests finaux auprès d'utilisateurs cibles pour valider les derniers ajustements avant la mise sur le marché.

Résultats obtenus :

Les retours ont permis de corriger les principaux bugs, d'optimiser l'expérience utilisateur et de valider les ajustements nécessaires pour répondre aux attentes du public cible.

4. Finaliser le développement de la plateforme et la rendre commercialisable :

Actions menées :

- Utilisation d'une checklist exhaustive pour vérifier la conformité de la plateforme (tests fonctionnels, de performance et de sécurité).
- Ajout des fonctionnalités finales pour garantir une version prête à la mise sur le marché.
- Collaboration avec un graphiste pour affiner le design et renforcer l'image professionnelle du produit.

Résultats obtenus :

La plateforme est désormais 100 % fonctionnelle et prête à accueillir ses premiers clients à partir du 13 janvier. Les tests finaux ont confirmé un bon fonctionnement global, avec 90 % de retours positifs lors de la version bêta.

Étapes suivantes :

La phase d'acquisition clients sera lancée après le portfolio. Une personne motivée de la Team Academy a exprimé son intérêt pour rejoindre le projet, apportant ainsi un soutien précieux pour cette nouvelle étape.

Principales actions ce semestre (personnelles):

Léo : Gestion du projet, design plateforme, service design, préparation à l'acquisition clients, marketing, recrutement

Joakim :

- Amélioration de l'UI/UX : J'ai travaillé sur l'amélioration de l'interface utilisateur de l'application, en rendant certaines parties responsives et en corrigeant des bugs visuels.
- Live Coding avec le PO : J'ai effectué des sessions de live coding avec Léo pour ajuster en temps réel les éléments visuels et améliorer l'expérience utilisateur.
- Mise en place de processus : J'ai configuré l'envoi de mails après inscription et le processus de confirmation de mail, ainsi que créé le template visuel de confirmation.
- Collaboration : J'ai aidé mes camarades à résoudre des problèmes techniques et à améliorer le code de l'application.
- Mise en production : J'ai créé tout l'environnement de production afin qu'il soit prêt pour une adoption publique. J'ai créé les fichiers de configuration pour la création de ce nouvel environnement en sachant que chaque environnement doit être isolé (Dev, Preview, Production) ainsi que toute la configuration réseau et certificat TLS.
- Migration de service : J'ai migré le service S3 Bucket de AWS pour utiliser OpenStack d'Infomaniak.
- Migration de schéma : J'ai fait du développement backend pour des changements de schéma en passant sur toutes les couches (Fullstack).
- Gestion de projet : J'ai participé à l'élaboration du scrum avec le scrum master (Zotrim).

Zotrim :

- Durant ce semestre, je me suis principalement concentré sur l'interface utilisateur (UI), en veillant à ce que les écrans soient ergonomiques, esthétiques et intuitifs. J'ai également contribué à la définition des user stories et au suivi du backlog pour garantir l'avancement continu du projet.

Terence : Développement interface UI, gestion des bases de données et intégration de nouvelles fonctionnalités

Prémotorola Léo

Les objectifs du projet pour le semestre

- Réduire la durée des sprints à 3 semaines pour améliorer la gestion des tâches et respecter les délais.
- Finaliser le développement de la plateforme Koloka et la rendre entièrement fonctionnelle et prête à être commercialisée.
- Recueillir des retours d'un minimum de 20 utilisateurs pour intégrer leurs suggestions et améliorer l'expérience utilisateur.
- Renforcer la collaboration entre les équipes DTA et BTA pour accélérer la progression et garantir une meilleure coordination.

Ce que je veux apprendre

- Approfondir mes compétences en gestion de projet et en planification stratégique.
- Mieux gérer les retours utilisateurs pour les transformer en améliorations concrètes.
- Renforcer mes capacités de communication et de collaboration dans un environnement d'équipe.
- Découvrir les étapes d'une phase d'acquisition client et les appliquer efficacement.

Les attentes du client et de l'équipe

- Proposer une plateforme stable, intuitive, et prête à répondre aux besoins des utilisateurs.
- Respecter les délais fixés pour chaque étape du projet, en particulier la finalisation et le lancement commercial.
- Garantir un suivi rigoureux des retours utilisateurs et une implémentation rapide des corrections nécessaires.
- Assurer une communication fluide et une gestion proactive des problèmes pour éviter les blocages.

Ce que je vais mettre en action

- Instaurer des réunions régulières avec les équipes pour maintenir un alignement constant sur les priorités.
- Mettre en place des outils de suivi pour garantir la transparence et le contrôle des tâches.
- Planifier et structurer les tests utilisateurs en plusieurs phases pour maximiser leur impact.
- Travailler étroitement avec les développeurs pour assurer une implémentation rapide et efficace des modifications.

Point financier

Salaires (Septembre - Décembre 2024)				Produit d'exploitation		
Collaborateurs	Taux horaire CHF	Heures	Total CHF	Produits		Total CHF
Léo	25,00 CHF	105	2625			
Joaikim	25,00 CHF	142	3550			
Zotrim	25,00 CHF	64	1600			
Térence	25,00 CHF	68	1700			
SOUS TOTAL			9500			
Frais						
Quoi	Montant CHF	Quantité	Total CHF			
Table	100,00 CHF	1	100			
Chaises	25,00 CHF	4	100			
Tableau blanc	80,00 CHF	1	80			
Electricité	10,00 CHF	4	40			
Internet	30,00 CHF	4	120			
Ordinateurs	400,00 CHF	4	1 600,00			
Déplacements	0,70 CHF	50	35			
Local	1 000,00 CHF	4	4 000,00			
Hébergement et logiciels	200,00 CHF	1	200			
SOUS TOTAL			6275			0
TOTAL			15775	Perte		15775

Les charges mentionnées sous salaires sont indicatives et ne représente en aucun cas des vrais charges salariales. Elles permettent de donner une indication du coût de notre travail si celui-ci était rémunéré ou pour justifier le nombre d'heure de travail dans le cadre d'un appel à projet (financement).

Gestion des risques

Analyse des risques

Risque	Problème potentiel	Solutions envisagées
Acquisition insuffisante d'utilisateurs	Nombre critique d'utilisateurs actifs non atteint, réduisant l'expérience utilisateur.	Campagnes marketing ciblées- Incitations à l'inscription Collaboration avec des influenceurs ou partenaires locaux
Concurrence élevée	Grandes plateformes génériques intégrant des fonctionnalités similaires.	Positionnement unique Expérience utilisateur fluide Adaptation locale par région
Problèmes techniques	Bugs récurrents, temps d'arrêt prolongés, ou interface utilisateur non optimisée.	Infrastructure technique fiable Équipe de support réactive

		Tests réguliers
Risques financiers	Croissance initiale sans revenus significatifs, affectant la viabilité financière.	Sources de revenus dès le départ Optimisation des coûts Fonds supplémentaires via investisseurs ou subventions
Confiance des utilisateurs	Annonces frauduleuses ou comportements malveillants affectant la réputation.	Système de vérification Fonctionnalité de signalement Modération proactive
Protection des données	Mauvaise gestion ou fuite des données personnelles, entraînant des sanctions et nuisant à la réputation.	Conformité RGPD et lois suisses Chiffrement des données Transparence envers les utilisateurs
Évolution du marché/réglementation	Changements législatifs ou évolution des comportements utilisateurs impactant le modèle économique.	Surveillance réglementaire et des tendances Adaptabilité rapide- Diversification des services
Dépendance aux partenaires	Vulnérabilité accrue en cas de rupture de contrat avec des tiers ou hausse des coûts.	Diversification des partenariats Anticipation de solutions alternatives pour services clés

Les apprentissages

Les principaux apprentissages :

Joakim :

- Techniques de développement : J'ai approfondi mes compétences en développement web, notamment avec des frameworks comme Next.js, des outils comme Tailwind CSS pour le design responsive ou encore Framer Motion pour des effets visuel.
- Gestion de projet agile : J'ai appris à mieux gérer des projets complexes en utilisant la méthodologie Scrum, en intégrant le changement continu et en adaptant les priorités en fonction des retours d'expérience.
- Collaboration et communication : J'ai amélioré mes compétences en communication, en apprenant à expliquer des concepts techniques de manière claire et à mobiliser l'intelligence collective au sein de l'équipe.
- Industrialisation : J'ai amélioré mon expérience sur la mise en place de pipeline CI/CD.

Zotrim :

- Ce semestre m'a permis de renforcer mes compétences en gestion de projet agile grâce à l'utilisation de Scrum. J'ai également approfondi mes connaissances en design d'interfaces, en intégration visuelle et en collaboration d'équipe, en prenant en compte les retours pour ajuster les priorités.

Térence :

- Ce semestre m'a permis de renforcer mes compétences en développement web, notamment avec React, Tailwind CSS et des bibliothèques comme GSAP pour des animations enrichies. J'ai approfondi ma maîtrise de la méthodologie Scrum, intégrant efficacement les retours utilisateurs et gérant mieux les priorités. En parallèle, j'ai amélioré ma collaboration en équipe, apprenant à expliquer clairement les aspects techniques et à contribuer activement à la résolution des défis.

Léo :

- Ce semestre m'a permis de consolider mes compétences dans plusieurs domaines clés liés à la gestion de projet. J'ai amélioré ma capacité à **planifier et structurer les étapes d'un projet complexe**, notamment en adaptant les sprints à un format plus court et en veillant à une gestion rigoureuse des délais. Grâce à une collaboration étroite avec les équipes techniques, j'ai approfondi mes compétences en **coordination inter-équipes**, en assurant une communication fluide et une répartition claire des responsabilités.
- J'ai également appris à mieux intégrer les **retours utilisateurs** dans le cycle de développement, en structurant des phases de tests et en priorisant les améliorations en fonction des besoins réels. Sur le plan organisationnel, la gestion des contraintes, comme les Voyages Apprenants, m'a permis de développer une meilleure **agilité dans la gestion des imprévus** et de renforcer ma capacité à réorganiser les ressources efficacement.

-
- Enfin, j'ai progressé dans **l'analyse des performances et des résultats**, en m'assurant que chaque étape du projet contribue directement à nos objectifs finaux. Ces apprentissages m'ont aidé à maintenir une vision claire du projet tout en gérant les détails opérationnels, et m'ont préparé à aborder les prochaines phases, comme l'acquisition client, avec une stratégie plus affirmée et structurée.

Motorola Léo

Ce que j'ai réussi

- Réduction de la durée des sprints à 3 semaines, ce qui a amélioré l'efficacité globale du projet.
- Meilleure coordination entre les équipes DTA et BTA grâce à une présence accrue et des réunions régulières.
- Récolte de retours d'utilisateurs en trois phases, permettant d'implémenter des améliorations pertinentes.
- Finalisation de la plateforme, désormais prête à être commercialisée et fonctionnelle à 100 %.

Ce que j'ai appris

- L'importance d'une estimation précise des temps pour mieux gérer les tâches et les délais.
- L'impact positif d'une collaboration étroite et d'une communication claire sur la progression d'un projet.
- La valeur des retours utilisateurs dans l'amélioration d'un produit.
- Comment motiver une équipe lors de périodes de travail intensif.

Ce qui pourrait être amélioré

- Anticiper les contraintes liées à d'autres engagements (ex. Voyages Apprenants) pour éviter les retards.
- Optimiser la gestion des tâches dans des périodes de forte charge de travail.
- Documenter davantage les processus pour faciliter le suivi et l'analyse des performances.

Ce que je vais mettre en action pour la prochaine fois

- Mettre en place un système de suivi plus rigoureux pour évaluer l'avancement des tâches en temps réel.
- Développer une meilleure planification des ressources pour limiter les dépassements de délais.
- Accroître la fréquence des retours utilisateurs pour une amélioration continue du produit.
- Former un binôme ou une équipe dédiée à la phase d'acquisition client pour assurer une transition efficace après la commercialisation.

Conclusion

Ce semestre a marqué une étape décisive dans le développement et la préparation au lancement de Koloka. En optimisant les sprints, en renforçant la collaboration entre les équipes, et en intégrant les retours utilisateurs de manière structurée, nous avons réussi à transformer une vision en une plateforme prête à être commercialisée.

Les défis rencontrés, notamment les contraintes de temps et les ajustements nécessaires en cours de route, nous ont permis de renforcer notre organisation, d'améliorer nos processus et de consolider l'engagement de l'équipe. Ces expériences ont été riches en apprentissages, que ce soit en termes de gestion de projet, d'itérations produit, ou de collaboration en équipe.

Le projet est désormais à un tournant clé, où la phase d'acquisition client prendra toute son importance. Cette nouvelle étape représente une opportunité passionnante de valider la valeur de Koloka sur le marché et de générer un impact concret pour notre cible.

Avec une plateforme fonctionnelle, des bases solides, et une équipe motivée, nous sommes confiants dans notre capacité à faire de Koloka un succès. Les apprentissages de ce semestre serviront de fondation pour les prochaines étapes, et nous continuerons à évoluer et à nous améliorer pour atteindre nos objectifs.

Signature chef projet :

